Red CIGUS
Centros de investigación del
Sistema Universitario de Galicia

CONTEXTO, ESTRUCTURA Y PREPARACIÓN DE PROPUESTAS DE I+D+I HORIZONTE EUROPA EN COLABORACIÓN CON LA INDUSTRIA

Este programa se organiza en el marco de la Red CIGUS, que integra a aquellos centros cuya calidad e impacto de investigación en excelencia fue acreditada por la Xunta de Galicia. La Red CIGUS está subvencionada por la Consellería de Cultura, Educación, Formación Profesional e Universidades y cofinanciado por la UE.

Horizonte Europa es el principal programa de financiación de la I+D+i en la Unión Europea y una **herramienta estratégica para impulsar la competitividad global de la industria europea**, acelerar la adopción de soluciones innovadoras y responder a los grandes desafíos de la sociedad.

Esta formación está orientada a **fortalecer el papel de los centros de investigación**, ayudándoles a estructurar propuestas colaborativas con impacto, mejorar su relación con el entorno industrial y consolidar su función como agentes activos en la transferencia de tecnología. A través de un enfoque práctico, se abordarán ámbitos clave como la configuración de consorcios, la explotación de resultados, la protección de la propiedad intelectual y la construcción de modelos de negocio, todo ello desde una óptica de colaboración con la industria.

OBJETIVO GENERAL

Conocer de manera práctica y estratégica el ciclo de preparación de una propuesta a Horizonte Europa, con especial énfasis en las convocatorias que persiguen el fortalecimiento de la competitividad industrial europea y la adopción de innovaciones tecnológicas por parte de la industria.

Objetivos específicos:

- Familiarizarse con los principales programas europeos y los partenariados relevantes para la industria, conociendo sus características y cómo pueden contribuir al desarrollo de proyectos de I+D+i.
- Conocer estrategias efectivas para la creación de consorcios y fomentar otras fórmulas de impulso a la transferencia de conocimiento y tecnología desde los centros.
- Desarrollar competencias para evaluar modelos de negocio que permitan la explotación de resultados de investigación, aplicando un enfoque empresarial .
- Ser capaz de gestionar la propiedad intelectual, la confidencialidad, y la creación de acuerdos de explotación, garantizando la correcta protección y uso de los resultados.
- Comprender las ventajas y desventajas en áreas clave, como la explotación de resultados, la internacionalización, los riesgos, y la financiación, para optimizar la colaboración con la industria.

FECHAS Y MODALIDAD

7 Y 9 DE MAYO
9:30 a 12:00
(2.5 horas cada día)
Videoconferencia en tiempo real

14 DE MAYO
10:00 a 14:00 y
15:00 a 19:00
(8 horas)
Presencial, Sede FEUGA en Santiago de Compostela

FECHA LÍMITE DE INSCRIPCIÓN

24/04/2025

DESTINATARIOS

Gestores/as de transferencia y personal de gestión de proyectos y de investigación de los centros de la Red CIGUS, que intervengan en procesos de colaboración con la industria

IDIOMA

Castellano

PROGRAMA

1. Programas y partenariados europeos con participación relevante de la Industria: Características, funcionamiento, tipo de financiación, papel de la industria:

a. Programas Europeos:

- Horizonte Europa (HE): HE Pillar 1-MSCA, HE Pillar 2-Clusters, HE Pillar 1-EIC (Pathfinder, Transition, Accelerator)
- Conecting Europe Facility (CEF)
- Innovation Fund
- Digital Europe Programme
- Eureka: Clusters. Proyectos. Eurostars. Innowide
- EU4Health
- European Defence Fund (EDF)
- Pilot Projects and Preparatory Actions (PPPA)
- Environment and Climate Action -LIFE
- Cascade funding scheme
- Single market programme

b. 49 partenariados europeos (art 185, EIT...)

- Salud: Innovative Health Initiative, EIT Health-KIC, etc.
- Digital, Industria y Espacio: EIT Digital-KIC, etc.
- Clima, Energía y Movilidad: Clean Hydrogen Partnership, Batteries Partnership, etc.
- Alimentación, Bioeconomía, Recursos Naturales, Agricultura y Medio Ambiente: EIT Food-KIC...
- Partenariados Transversales: European Open Science Cloud (EOSC).

2. Estrategias de fomento de la colaboración de los centros con la industria y contribución a la trasferencia de I+D+i:

- Creación de consorcios estratégicos
- Impulso de Oficinas de Trasferencia de Conocimiento
- Programas de incubación y aceleración
- Formación, intercambio y capacitación de los investigadores en *soft skills* (negociación, mercado, etc.)
- Acuerdos de colaboración (uso y explotación) a largo plazo

CASO PRÁCTICO 1: Creación de un consorcio y estrategias para fortalecer la colaboración y transferencia tecnológica en energías renovables o biotecnología

3. La explotación de resultados y el modelo de negocio. Utilidad para la relación de los centros con la industria. El pensamiento empresarial desde el prisma de la Investigación.

- Viabilidad técnica, económica y comercial. Los IRL en la definición de mi modelo de negocio
- Análisis de situación (del cliente objetivo de mi tecnología o mi solución innovadora)
  - Interno de la empresa: factores productivos, comerciales, organizativos, y financieros
  - Microentorno: competidores, distribución, etc.
  - Macroentorno: análisis PESTEL
- *Problem/solution fit* - ¿qué funcionaría y por qué? – *customer discovery*
- *Solution / Market Fit* - Aplicaciones de mercado de mi tecnología

CASO PRÁCTICO 2: Análisis de situación y selección de cliente principal para la explotación de resultados.

- Mercado:
  - Investigación y segmentación de mercados: producto competitivo, posición competitiva, competidores, etc.
  - Implicaciones y diferencias según el mercado seleccionado. La Tasa de Crecimiento Anual Compuesto (CAGR)
  - Metodología de cálculo del tamaño de mercado total (TAM), mi segmento (SAM) y mi market share (SOM) ¿Cómo competir en mi mercado?
  - La Tasa Interna de Retorno (TIR) como herramienta principal de calculo para trasferencias, royalties. Criterios e interpretación. ¿Cuándo usar VAN, TIR, ROI y Payback? Diferencias

CASO PRÁCTICO 3: Modelo de negocio y análisis de mercado objetivo

- Diferencias entre *business model, business plan* y *business case* en los programas europeos

PROGRAMA

4. La estrategia de protección de resultados:

- Gestión de la propiedad intelectual: El Acuerdo de Consorcio y el Grant Agreement
- Confidencialidad y estrategias de protección
- Asignación de propiedad y derechos de uso
- Acuerdos de explotación y comercialización

CASO PRÁCTICO 4: Protección de Resultados en un proyecto de innovación en Inteligencia Artificial (IA)

5. Ventajas y desventajas de la colaboración con la industria en distintos ámbitos.

- Explotación de resultados, modelo de negocio
- Internacionalización
- Capacidad investigadora y riesgos
- Protección de resultados y confidencialidad
- Valoración económica y usos
- Comunicación y coordinación
- Financiación, recursos y capacidades

METODOLOGÍA

Este taller emplea un **método de trabajo asistido, interactivo y eminentemente participativo.** A través del seguimiento de casos, la realización de simulaciones y el uso de ejemplos, dinámicas y trabajos tanto individuales como en grupo se abordarán aspectos clave de la colaboración Universidad-Empresa en distintos focos estratégicos: programas, consorcios, modelo de negocio y explotación de resultados. En todo momento se fomentará la participación del alumnado y su interacción con el formador, con objeto de facilitar la comprensión de contenidos y abordar casuísticas concretas que puedan plantearse.

Las personas participantes en la formación cumplimentarán un cuestionario para identificar, entre otros, su experiencia en la preparación de proyectos europeos, el tipo de proyectos en los que han estado involucrados/as y sus tareas principales. En función de los resultados de este cuestionario se organizarán los grupos de trabajo.

DOCENTE

JAVIER MEDINA ANTÓN

Socio fundador de Qi Energy. Experto en preparación, gestión y ejecución de programas y subvenciones de la UE y programas internacionales de financiación pública, en el diseño e implantación de nuevos modelos de negocio y el desarrollo de operaciones de transferencia de tecnología y proyectos de I+D+i, ámbitos en los que trabaja desde 1995.
Mentor del nuevo Programa Women Leadership de Horizonte Europa. Asesor de la Comunidad de Madrid en la revisión de propuestas al programa EIC Accelerator. Evaluador de propuestas del programa marco H2020 en las agencias ejecutivas EASME (eficiencia energética y pymes) e INEA (transporte sostenible y limpio) y en el Banco Europeo de Inversiones (BEI), así como de otros programas internacionales y multilaterales de financiación pública.

En 2016 redactó, para la Red de Parques Científicos y Tecnológicos de la Comunidad Valenciana, la "Guía para la preparación técnica y administrativa de propuestas Horizonte 2020" y recientemente, para la Fundación para el Conocimiento Madri+d, la "Guía básica de preparación de propuestas a Instrumento Pyme". Asesor del Departamento de Medio Ambiente del Gobierno Vasco (IHOBE) en el diseño de indicadores de evaluación de impacto de proyectos medioambientales de I+D+i. Ha trabajado en diferentes organismos públicos y privados (OTRIs, Fundaciones,...) así como en empresas privadas (pymes y multinacionales), ocupando diferentes puestos de responsabilidad desde los que, en particular, ha participado en la preparación, gestión y justificación de más de 200 proyectos (H2020, IV a VII PM, IEE, Fondo Social Europeo, Leonardo Da Vinci, Eurostars, Life, etc.) y en tareas técnicas como economista relacionadas con el análisis de potencial de innovación, conversión de tecnología en negocio, análisis de negocios emergentes (modelos y planes), análisis de Costes del Ciclo de Vida (LCCA), valoración financiera para fusiones y adquisiciones o contratos de explotación.

Es ponente habitual en materia de elaboración, gestión y justificación de proyectos europeos, gestión y fiscalidad de la I+D+i y planes y modelos de negocio asociados a tecnologías emergentes.